

# CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO ONLINE

# AGENDA

WhatsApp

QR Code

Plataformas de vendas online - OTAs

Ecommerce

Motor de reservas (meios de hospedagem, receptivos e atrativos)





# WhatsApp

- Usado por 1,2 bilhões de usuários no mundo
- 42 bilhões de msgs/dia
- No Brasil são mais de 120 milhões de usuários – 2 bilhões no mundo
- 5 milhões de contas comerciais no Brasil

# BOAS PRÁTICAS

- Criar conta comercial
- Criar o link do whats e divulgar no site, no link do Instagram, facebook e nos materiais promocionais
- Utilizar listas de transmissão
- Criar catálogo de produtos
- Enviar link do TripAdvisor ou Google Meu Negócio
- Comunicar-se com clientes e ter feedbacks.

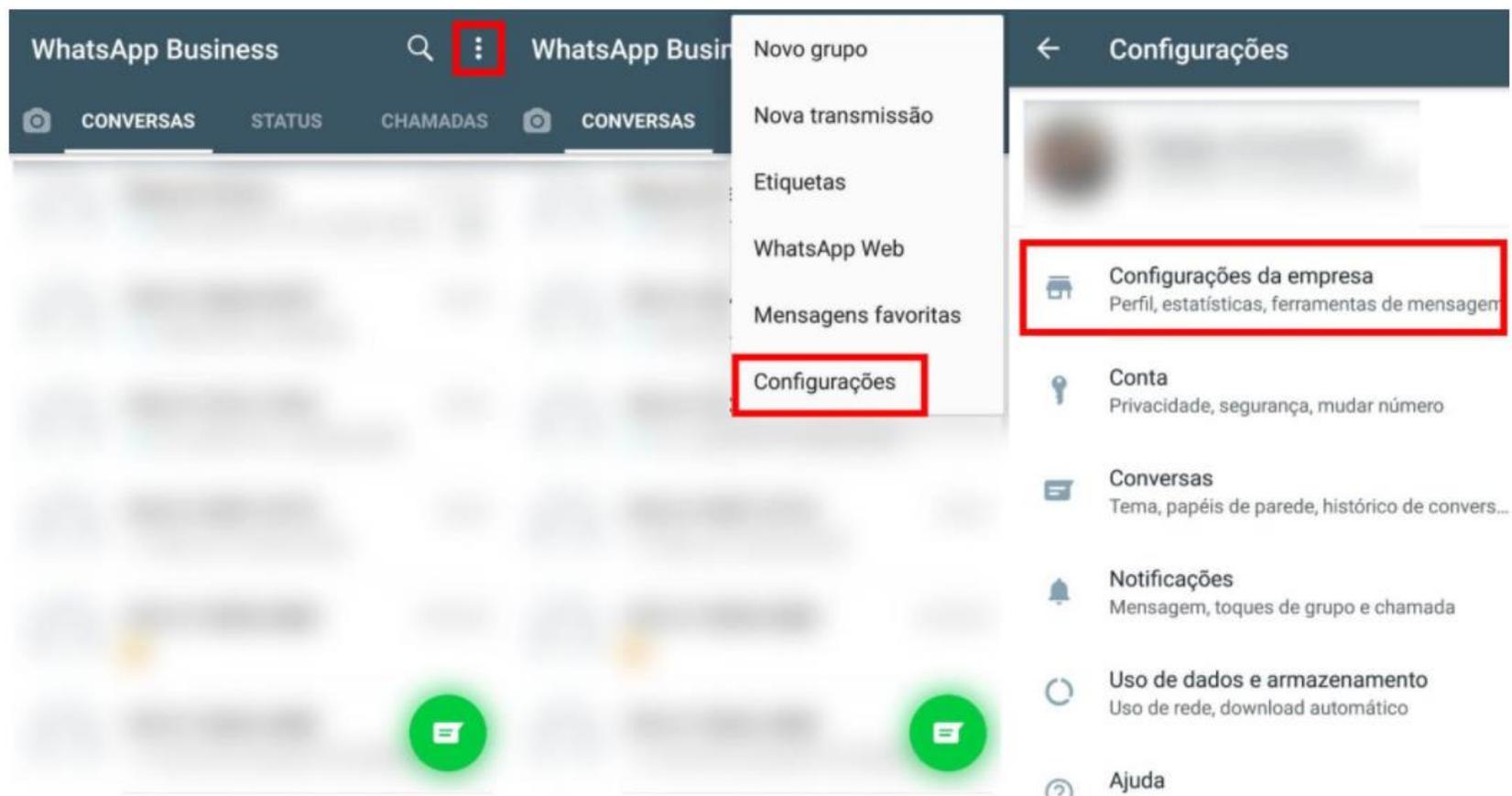
# QUE TIPO DE CONTEÚDO EXPLORAR?

- Promoções exclusivas para clientes da lista de transmissão
- Novos produtos, serviços ou horários de funcionamentos
- Pesquisa de satisfação
- Venda de ingressos antecipados

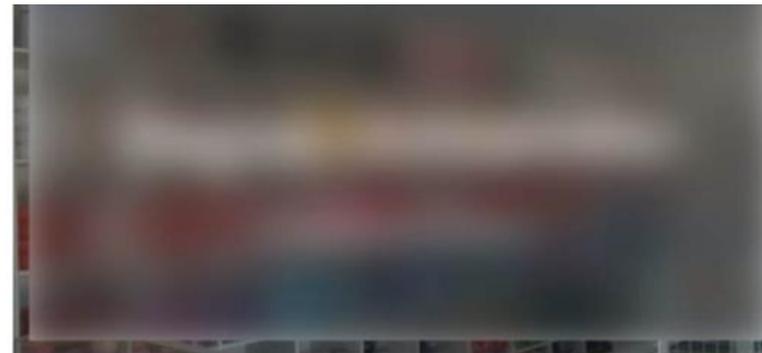
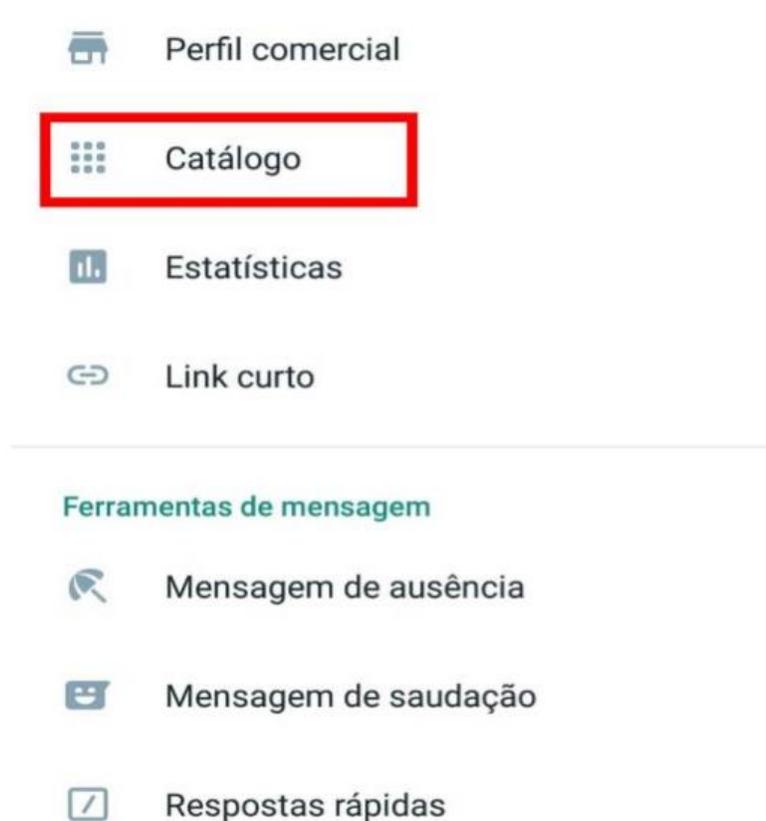
# CATÁLOGO DE PRODUTOS

- Para contas de WhatsApp Business
- vitrine virtual para expor seus produtos e serviços dentro do aplicativo (fica armazenado no app e economizar memória do celular)
- Podem ser adicionados: fotos, preço, descrição, link e código aos produtos criados.

1. Abra o seu whatsapp business e acesse o menu **configurações**. Em seguida, clique em **configurações**



## 2. Selecione **catálogo** e depois **adicionar produto ou serviço**



### **Crie um catálogo**

Envie imagens de seus produtos ou serviços aos seus clientes e libere espaço no seu celular.

Ao usar este recurso, você está utilizando um [Produto do Facebook](#) e concorda que os [Termos comerciais do Facebook](#) e as [Políticas comerciais do WhatsApp](#) se aplicam.

**ADICIONAR PRODUTO OU SERVIÇO**

3. Insira as fotos e informações sobre seu serviço e produto. Para finalizar, clique em **salvar**

← Adicionar SALVAR

Adicionar imagens

Nome do produto ou serviço

Preço R\$ (opcional)

Mais campos

# PIX

|                           | TED/DOC  | PIX  |
|---------------------------|--|--|
| <b>Forma de pagamento</b> | Quem envia o dinheiro precisa conhecer e digitar os dados do recebedor, como seu banco, o número da agência, o número da conta, o tipo da conta e seu CPF ou CNPJ. | O pagador precisa apenas clicar na chave que já está armazenada no celular, no link enviado por quem recebe os valores ou ler o QR Code de quem recebe o dinheiro. |
| <b>Notificação</b>        | Quem faz o pagamento ou transfere o dinheiro não é notificado sobre a conclusão da transação.  | Pagador sempre será notificado a respeito da quitação da transação, inclusive em caso de erro.   |
| <b>Disponibilidade</b>    | Geralmente somente está disponível em dias úteis, entre 6h e 17h30.  | Pode ser iniciado em qualquer dia e horário.   |
| <b>Uso</b>                | Mais limitado.   | Atende múltiplos usos.   |

# QR CODE



# ONDE USAR

- Cardápio de restaurantes e hotéis (serviço de quarto)
- Material impresso – para acessar sites ou páginas específicas
- Ter feedbacks dos clientes
- Direcionar para link do TripAdvisor ou Google Meu Negócio
- Cartão de visita





Curtido por **patriciasiqueiraalves** e outras pessoas

**pousadavillaamista** De olha na sustentabilidade 🌱 e na prevenção de contato, transformamos todos os nossos informativos em um único display em forma de QR CODE. ✓👍💙





OTAS |



# Booking.com

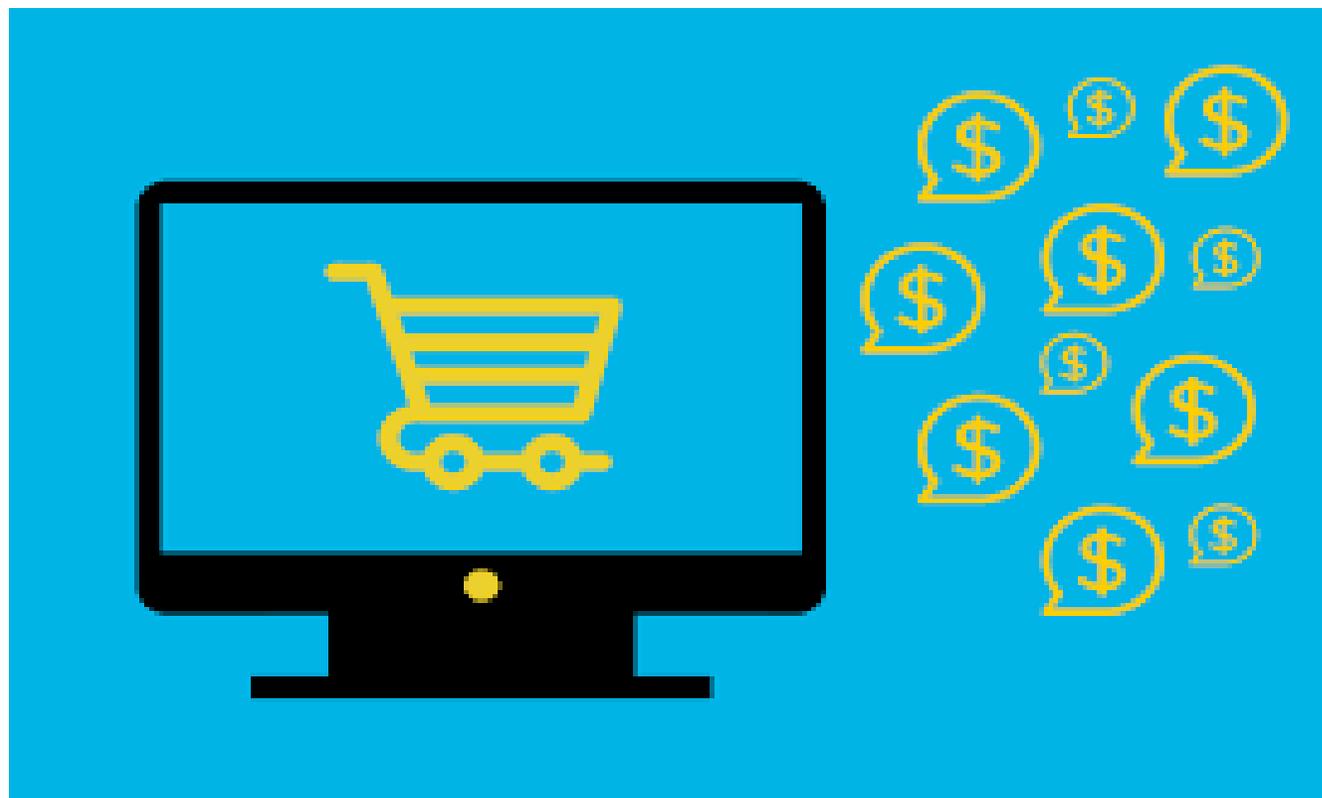


# VANTAGENS X DESVANTAGENS

- Divulgação da marca
- Vitrine (nacional/internacional)
- Suporte tecnológico
- Vendas online (acesso a novos clientes)
- Campanhas pagas
- Facilidade de reservas pelo app

- Dependência do canal
- Comissão alta (12 a 25%)
- Gerenciamento do estoque

# OUTRAS PLATAFORMAS DE VENDAS TERCEIRIZADAS





Uber Eats



eventbrite

doity

# ECOMMERCE

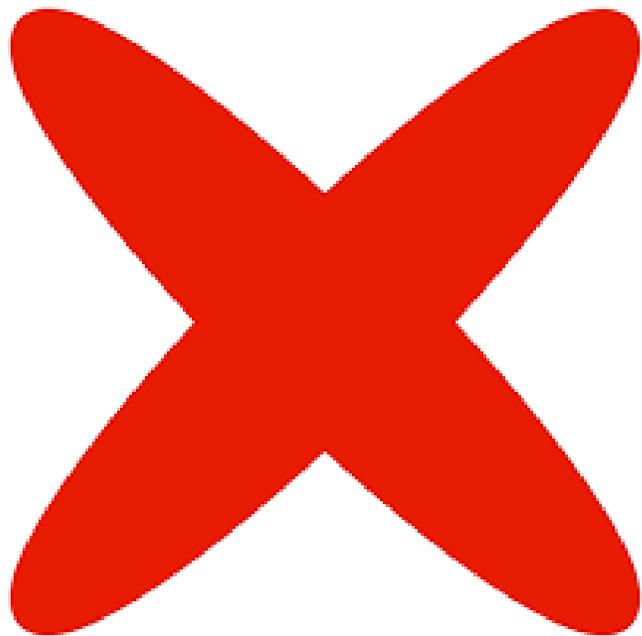


# ECOMMERCE NO SITE PRÓPRIO: VANTAGENS

- Obter dados do cliente e começar relacionamento
- Fidelizar cliente
- Gerar mais vendas online
- Autonomia para definir preço, promoções e etc.
- Gerar mais lucratividade (sem comissão sobre as vendas)



# ECOMMERCE NO SITE PRÓPRIO: DESVANTAGENS



- Custo de implantação e manutenção
- Custos com segurança (fraudes, hackers, vírus, etc.)
- Manutenção e atualização constantes (dependência do programador)
- Insegurança dos clientes



**MOTOR DE RESERVAS** |

# VANTAGENS

- Sistema de gerenciamento de reservas online em tempo real
- Permite integração com vários canais de vendas
- Gestão de estoque em tempo real
- Venda de parceiros e afiliados
- Relatórios (dados)
- Manutenção do site
- Possibilidade de criação do site customizado



eztravel



# EXEMPLOS

<https://www.arraialviagens.com.br>

<https://www.vemprajeri.com>

<https://www.pousadaquintaldalua.com.br/>

# ATIVIDADE #10



1. Qual a modalidade de vendas online mais adequada para sua empresa? Por quê?

**"NÃO É O MAIS FORTE QUE SOBREVIVE, NEM  
O MAIS INTELIGENTE, MAS O QUE MELHOR SE  
ADAPTA ÀS MUDANÇAS".  
CHARLES DARWIN**

**#VAMOSJUNTOS**



# Marta Poggi

Palestrante | Consultora | Conteudista

 (19) 9.9184-7778

 palestras@martapoggi.com.br

 Marta Poggi

 @martapoggi\_oficial

 /AgentenoTurismo